



DeFleur

# Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

779 от 13 июня 2023

- [www.junwex.com](http://www.junwex.com)

# Актуальное

## В МАКСИМАЛЬНОМ СОСТАВЕ УЧАСТНИКОВ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ ВСЕ

ФАКТИЧЕСКИ К 10 ИЮНЯ  
ЗАКОНЧЕНА ОСНОВНАЯ  
РАБОТА ПО КОМПЛЕКТОВАНИЮ  
ОСЕННЕЙ ВЫСТАВКИ «JUNWEX  
МОСКВА» (27 СЕНТЯБРЯ- 1  
ОКТЯБРЯ, ВДНХ).

Выставка пройдет в 55, 57 и 33 павильонах. Надеяться на возобновление работы выставки в 75 павильоне можно только с мая 2024 года. Майская выставка «JUNWEX Новый Русский Стил» (22-26 мая 2024) сможет удовлетворить все заявки по расширению стендов постоянных участников и предоставлению площадей для тех, кто сегодня отсутствует на планировках.

Формирование майской экспозиции уже началось и Оргкомитет приступил к рассмотрению заявок участников. Следует не упустить возможность подать свои пожелания по участию в майской выставке сегодня, не дожидаясь

когда опоздавшие заявки будут рассматриваться, исходя из оставшихся площадей.

В связи с дефицитом площадей на осенней выставке, многие наши уважаемые партнеры обижены на отказ в расширении стендов. К сожалению, Оргкомитет не может последовать предложениям отдельных крупных заводов, требующих удовлетворения своих потребностей за счет других участников. И мы очень просим наших партнеров понять нашу позицию. Чем больше участников на выставке, тем больше приедет на выставку региональных оптовиков! В этом заинтересованы все.

«В тесноте, да не в обиде!», как говорят в народе... Конечно, аргумент в оправдание - не очень... Но, жизнь доказала, что только сильная отраслевая выставка, где максимально широко представлен весь сезонный ассортимент основных поставщиков ювелирных



коллекций, является единственным эффективным местом сбора оптовых покупателей!

Единая Выставочная программа «Ювелирная Россия», построенная в строгом соответствии с сезонностью поставок ювелирного товара на прилавки магазинов в преддверии пиков сезонных продаж, является выверенным механизмом поддержки постоянного общения между производством и торговлей для отбора наиболее удачных сезонных коллекций.

Только это обеспечивает нашим участникам статус постоянного поставщика! Только это делает торговлю надежным оптовым покупателем! Такой союз участников и посетителей более эффективно обеспечивает и безопасность сделок.

Никакие дополнительные блага, сервис и другие посулы в попытках заманить торговлю

во время выставки в свои рядом стоящие офисы эффекта не имеют. И примеров таких ошибок множество. Если бы Оргкомитет пошел навстречу предложениям убрать с выставки в угоду большим предприятиям их более мелких конкурентов - никакие бы дополнительно полученные от заинтересованных структур деньги не поспособствовали бы успешной работе выставки и стали бы причиной разрушения созданного работой всего рынка, нашими общими усилиями механизма круглогодичной поддержки и сезонного стимулирования спроса на ювелирные украшения.

Еще раз прошу всех, кто не получил удовлетворения своих запросов по расширению экспозиции на осенней выставке понять и принять позицию Оргкомитета. Вместе, за счет более высокой организации работы, мы добьемся успеха!

# ПАВИЛЬОНЫ РАЗНЫХ СТРАН ВОЗВРАЩАЮТСЯ НА JUNWEX

За годы пандемии, а теперь и в условиях санкций, к сожалению, многие международные связи были прерваны. Кто-то по-прежнему пытается самостоятельно выезжать на международные выставки в поисках партнеров, но не везде нас рады видеть. Да и поездка за рубеж сегодня отнюдь не дешевое развлечение.

К счастью, связи между Россией и Китаем продолжают развиваться.

Все чаще в Оргкомитет JUNWEX обращаются выставочные агенты, и за последнюю неделю уже прошли переговоры о сотрудничестве с 7 крупными ювелирными ассоциациями Китая.

Уже сейчас мы получили запросы о возможности формирования в рамках выставки JUNWEX Москва (27 сентября — 1 октября 2023) нескольких национальных павильонов.



В том числе, сейчас Оргкомитетом рассматриваются индивидуальные заявки от стран Турции, Китая, Шри-Ланки, Мьянмы, Индии, Ирана и Таиланда.

На прошлой неделе мы с партнерами провели презентацию JUNWEX в Гуанчжоу. Зафиналили ее живой беседой с более чем 20 производственными компаниями, специализирующимися на золотых украшениях. Так что ждем новых участников!

ХІХ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
ЮВЕЛИРНЫХ И ЧАСОВЫХ БРЕНДОВ

# JUNWEX

МОСКВА

27 сентября – 1 октября 2023  
ВДНХ, павильоны 55, 57, 33



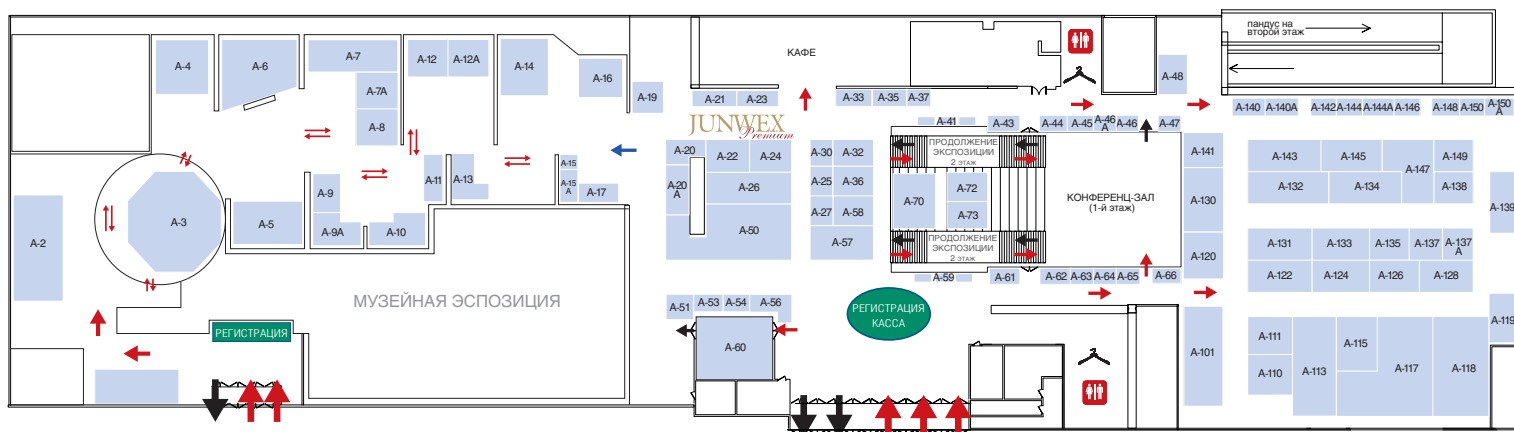
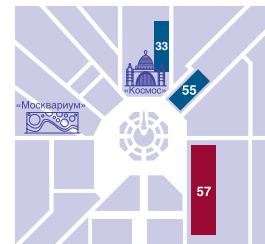
TALAN.L  
*silver*

## Павильон 57

ОПТОВО-РОЗНИЧНЫЙ ЗАЛ  
РАЗДЕЛ PREMIUM

### 1 ЭТАЖ

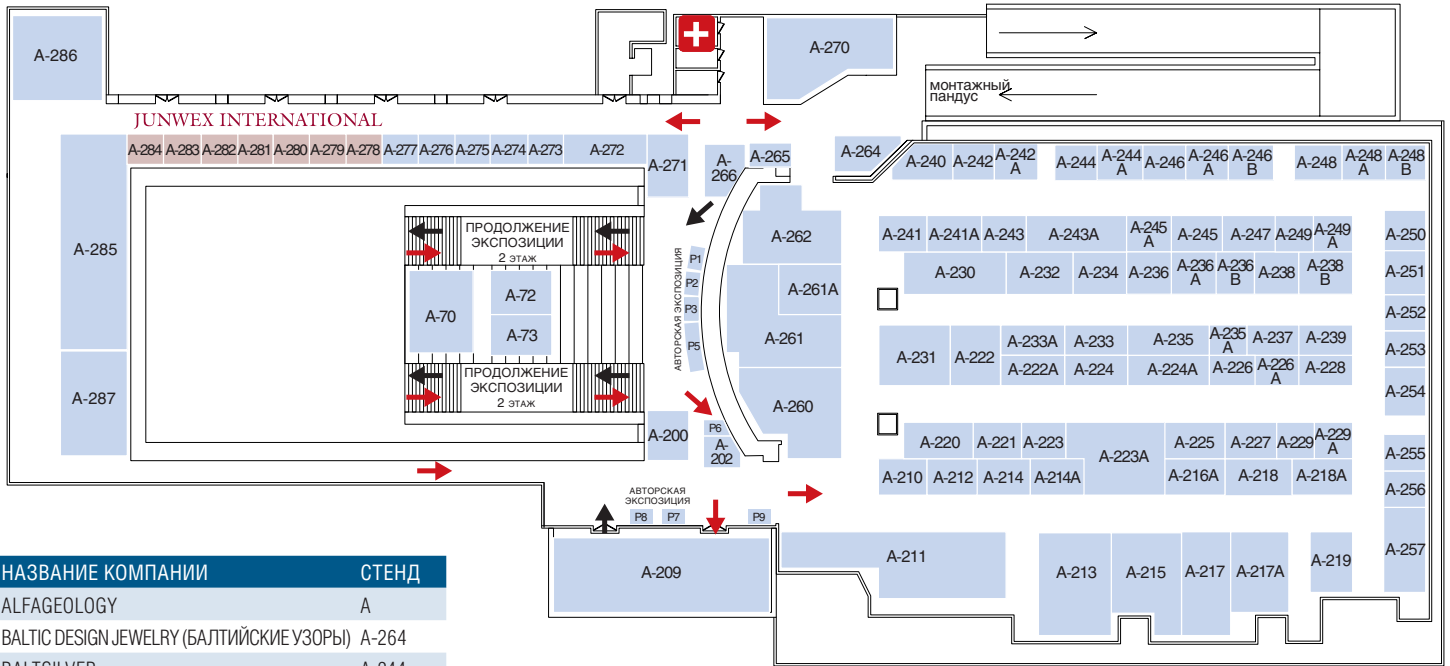
27 сентября — 1 октября 2023



НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
BELLISSIMO JEWELRY	A-19
CLARITY (ЯКУТСКИЕ БРИЛЛИАНТЫ)	A-21
CONTINENT	A-137
CORONA	A-145
DARVIN JEWELRY	A-70
DEFLEUR	A-113
DEWI	A-20A
FIDELIS	A-4
GF. ITALIA (GOLDEN FORUM)	A-45
JEWEL	A-115
KRASNOE (СИДОРОВСКАЯ ЮФ)	A-110
L-SILVER, КОРПОРАЦИЯ	A-132
MAXIM DEMIDOV	A-57
MOSTAR	A-22
NATASHA LIBELLE	A-30
NORD DIAMOND (ЯКУТСКИЕ БРИЛЛИАНТЫ)	A-51
OLAFA	A-46
OLIVA ЮП	A-139
PER SEMPRE, ЮФ	A-58
PLATIKA JEWELRY	A-73
PLATINA	A-33, A-285
SEVEN DIAMONDS	A-32
SOFIA BRILLIANT	A-24
STYLE AVENUE	A-124
SUN STONE	A-36
TALANT	A-117
TALANT SILVER	A-101
TOMGEM PLUS (БАТАЛИНА А. А.)	A-64

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
URBAN M	A-53
VAMAR JEWELRY	A-63
VERONA	A-143
VIOLET (ВИОЛЕТ ЮД)	A-56
АБДУЛАЕВ А. А.	A-137A
АЛЬТМАСТЕР	A-146
АЛЬФА, ЮК	A-44
АНЖЕЛИКА	A-148
АПАРТ	A-20
АРГЕНТА, ФАБРИКА СЕРЕБРА	A-118
АТОЛЛ, СЮЗ	A-3
АУДЖА	A-35
БЕЛЫЙ БРИЛЛИАНТ	A-72
БОБЫЛЕВ ИП	A-144A
ВЛАДИМИР ПИЧУГОВ	A-23
ГРАНАТ, ЮК	A-60
ГРАЦИЯ, ТД	A-150
ДАР, ЮК	A-141
ЕЛИЗАВЕТА	A-111
ЖЕМЧУЖНОЕ ПОДВОРЬЕ, ТМ	A-135
ЗЛАТОГОР	A-142
ЗОЛОТАЯ ПОДКОВА	A-4
ЗОЛОТО МАГАДАНА	A-37
ИМПЭКС	A-41
КОЛЬЧУГИНСКИЙ МЕЛЬХИОР	A-118
КОМДРАГМЕТАЛЛ РС (Я)	A-54
КОСТРОМСКОЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД	A-147
КРЕПКИЙ ОРЕШЕК	A-149
КУЛИКОВА С. А., ИП	A-46A

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
КУСТОВ, ЮП	A-140
МАГНАТ	A-134
МАСТЕР КЛИО	A-128
МЕГАГОЛД, ЮК	A-120
МСТЕРСКИЙ ЮВЕЛИР	A-150A
НАНОСТАР	A-59
НЕФРИТ (ДАНИЕЛЯН Л. С., ИП)	A-130
НОВОЕ ВРЕМЯ	A-131
ОСТРОВ СОКРОВИЩ	A-48
РЕМИКС	A-119
РИНГО	A-26
САЛАМ	A-101
САМОРОДОК ЕК	A-43
САХА АЛААС ЯКУТИЯ	A-62
САХА АЛМАЗ	A-61
СЕВЕРНАЯ ЧЕРНЬ	A-13
СИЯНИЕ СИБИРИ	A-27
СОРОКА, ТМ	A-66
СОРОКИН ЮК	A-126
СПЕЦСВЯЗЬ (ФГУП ГЦСС)	A
СТОЛИЦА, МЗЮИ	A-41
СУВЕНИРЫ БАЛТИКИ	A-25
СУГУЕВ	A-133
СУПЕРДЖЕМС	A-144
УРАЛЬСКОЕ ЗОЛОТО & ДЕМАНТОИДЫ	A-65
ФАБРИКА ГАЛЬВАНИКИ	A-140A
ФИТ	A-122
ЭВОРА, ТД	A-138
ЭСТЕТ, ЮЗ (БРЕНД GEVORKYAN)	A-50



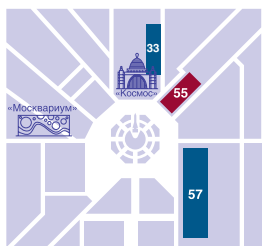
НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
ALFAGEOLOGY	A
BALTIC DESIGN JEWELRY (БАЛТИЙСКИЕ УЗОРЫ)	A-264
BALTSILVER	A-244
BEAVERS (БОБРОВ С. В., ИП)	A-229А
BONTA (БОНДАРЧУК Т. М., ИП)	A-236
BROVANZ	A-P6
CORDE	A-260
ELEMENT 47	A-270
ENZO BENZO — МУРАНКОЕ СТЕКЛО	A-226А
FILLART (КОЛОНИЦКИЙ Ф. А., ИП)	A-211
FRESH JEWELRY	A-230
GEM SILVER (КАЗАКОВ В. В., ИП)	A-221
INTALIA	A-209
JEWELA	A-229
JEWELRY GARDEN	A
KARION MELNIK	A-P8
KU&KU	A-232
KUBACHI JEWELRY	A-249А
LA NORDICA	A-222А
LAURENTIA.RU	A-236В
MARU JEWELRY	A-P1
MATVEEV &Co	A-P5
NEW GOLD	A-272
PEPELA JEWELRY	A-274
PERASKEVA	A-210
PLATINA	A-33, A-285
RAGANELLA PRINCESS	A-202
RICH GOLD (РИЧ ГОЛД, ТАНЗАНИТ ЮК)	A-261А
ROYAL GARNETS	A-253
RUSPEARLS	A-247
SHNUROK-GAITAN	A
SILVER SKY (СИЛЬВЕР СКАЙ)	A-220
STILE.ME	A-228
SUN STYLE	A-226
SVS DIAMOND	A-238
VALENCIA (ВАЛЕНСИЯ)	A-237
VICTORIA SILVER (ВИКТОРИЯ)	A-266
VLOES	A-242
YAROSLAVNA	A-241А
ZLATO, JF	A-218
АВРОРА, ЮД	A-262
АВРОС	A-217А
АЛЕКСАНДРА, ЮЗ	A-286

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
АЛЕКСИ	A-227
АЛЬТАИР	A-218А
АЛЬФА-КАРАТ, ТПФ	A-261
АНЖЕЛИКА ШАВКУНОВА	A-249
АРИНА ЮК	A-215
БАЛЕКС 925	A-254
БАЛТИЙСКОЕ ЗОЛОТО	A-251
БРИЛЛИАНТЫ БЕЛОМОРЬЯ (ЗВЕЗДОЧКА)	A-P2
БУЕВИЧ В. М.	A-248В
ВАЛЕНТИКО	A-252
ВАЛИЦКИЙ А. В., ИП	A-242А
ВЕГА	A-211
ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ ВЕК	A-217А
ВИКТОРИЯ (REBEL HEART)	A-234
ВИПГОЛД	A-236А
ВЫСОКОВЫ 585	A-273
ГИАЛИТ КОСТРОМА	A-214А
ГОЛДИКА, БЮФ	A-219
ДВОРЕЦ ОБРУЧАЛЬНЫХ КОЛЕЦ (PRIMOSSA)	A-200
ДЖЕМФАБ	A-216А
ДЖУZZ	A-265
ДЗЮБЬЯК В. Т., ИП	A-P7
ИАНА, ЮФ	A-256
ДИВА ЮВЕЛИР	A-246А
ЗОЛОТАЯ ЛАДЬЯ (ГОРЯЧКИНА О. А., ИП)	A-233А
ЗОЛОТАЯ СТОЛИЦА	A-276
ЗОЛОТО КУБАЧИ	A-239
ЗОЛОТО ОРХИДЕИ	A-233
ЗОЛОТОЙ ДРАКОН	A-225
ЗОЛОТОЙ ИМИДЖ (GOLDEN IMADGE)	A-238
КАПОВАЯ ШКАТУЛКА	A-226
КАРАТ-К	A-244А
КРАСНАЯ ПРЕСНЯ	A-217
ЛАЙК	A-257
ЛЮКС, ЮК	A-245
МАРКИЗ	A-241
МАРШАЛ	A-223
НЕВСКИЙ-СПБ	A-211

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
ПИ JEWELRY	A-P1
ПРИВОЛЖСКИЙ ЮВЕЛИР	A-271
РИВЬЕРА, ЮК	A-240
РОСЗОЛОТО КУБАЧИ	A-224
РУССКИЙ СТИЛЬ	A-243А
РУССКИЙ ЮВЕЛИР, РА	A-211
СБ-ЗОЛОТО	A-212
СЕЛИВАНОВ Д. В., ИП	A-245А
СЕРЕБРЯНАЯ ВЕНЕЦИЯ	A-271
СЕРЕБРЯНЫЕ КРЫЛЬЯ	A-275
СЛАВНОВ	A-222
ТУЛИКОВ	A-214
УКРАШЕНИЯ ИЗ ТИТАНА	A-P8
ФОМЕНКО, ЮД	A-255
ХОТЬКОВСКАЯ ФАБРИКА РЕЗНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ	A-P3
ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ (ЦПЭКО)	A-213
ЦИРКОН С	A-211
ЭКСПО-ЮВЕЛИР	A
ЭЛЕГАНТ	A-246
ЮВЕЛИНА	A-235
ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ, ИД	A
ЯНТАРНАЯ ВОЛНА	A-231
ЯНТАРНАЯ МАНУФАКТУРА БАЛТИЙСКАЯ	A-238В
ЯНТАРНАЯ РАДУГА	A-248
ЯНТАРНЫЙ ЛЕВ	A-248А
ЯНТАРЬ РОССИИ	A-246В
ЯСПИС	A-250
ЯХОНТ ЮВЕЛИР	A-243

## CHINA PAVILION

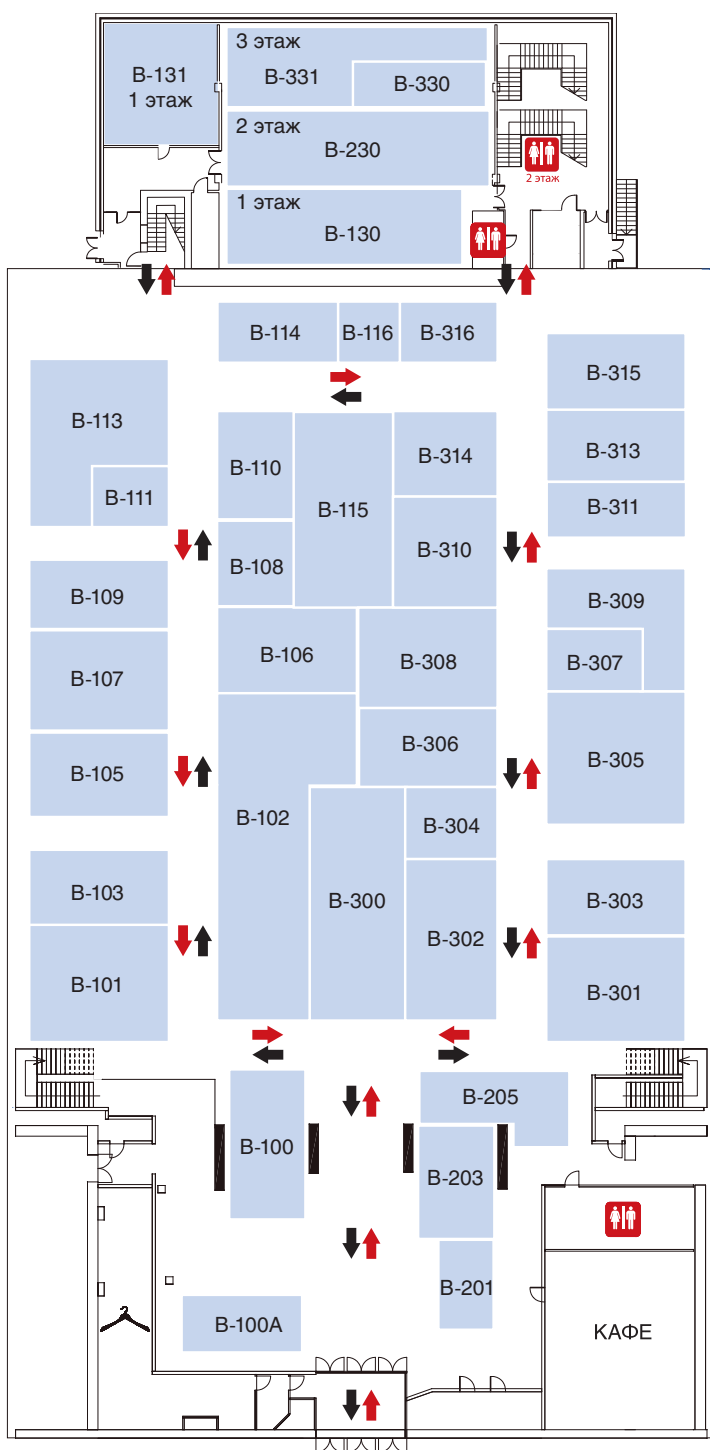
НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
CRYSDIAM TECHNOLOGY	A-281
GUANGZHOU ANDE	A-283
GUANGZHOU JUSTOP ACCESSORIES	A-278, 279
GUANGZHOU K GOLD JEWELRY	A-280
GUANGZHOU SHIKU	A-282



### Павильон 55

27–29 сентября 2023

ОПТОВЫЙ ЗАЛ

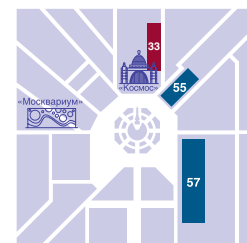


НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
BELLISSIMA TENTAZIONE	B-108
BERGER	B-309
BRILLIANT STYLE	B-203
DELTA DIAMONDS	B-100A
DELTA JEWELRY	B-130 (1 этаж)
DIAMOND UNION (БРИЛЛИАНТ СОЮЗ)	B-311
DINASTIA (ДИНАСТИЯ, ЮЗ)	B-308
EFREMOV	B-230 (2 этаж)
ERA JEWELLERY	B-101
GRIGORIEV DIAMOND HOUSE	B-103
KABAROVSKY, ЮД	B-115
MASTER BRILLIANT	B-102
ORTAGOLD	B-315
POKROVSKY JEWELRY	B-314
PRESTIGE JEWELRY	B-313
ROSE GRACE	B-109
SOKOLOV	B-331 (3 этаж)
SOUL JEWELRY	B-116
VESNA JEWELRY	B-105
АЛЬКОР КЮФ	B-301
БАРХАТНЫЙ СЕЗОН	B-304
БОЛЬШАКОВ	B-111
БРИЛЛИАНТЫ КОСТРОМЫ	B-305
ГРАНТ, ЮЗ	B-100
ИЛЛАДА, ЮП	B-307
ИМПЕРИАЛ, ЮК	B-106
КАРАВАЕВСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ФАБРИКА	B-316
КРАСНОСЕЛЬСКИЙ ЮВЕЛИР	B-110
КРАСНОСЕЛЬСКИЙ ЮВЕЛИРПРОМ	B-300
КРАСНОЯРСКИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД	B-131 (1 этаж)
КРАСЦВЕТМЕТ	B-330 (3 этаж)
ЛЕТО	B-201
МАРКАЗИТ	B-306
МАСКОМ	B-114
ПЕРВАЯ БРИЛЛИАНТОВАЯ	B-303
САНИС, СЗЮЗ	B-302
СЕНАТ	B-310
СЕРЕБРО РОССИИ	B-113
СТАТУС, ЮЗ	B-205
ЮВЕЛИРНЫЕ ТРАДИЦИИ	B-107

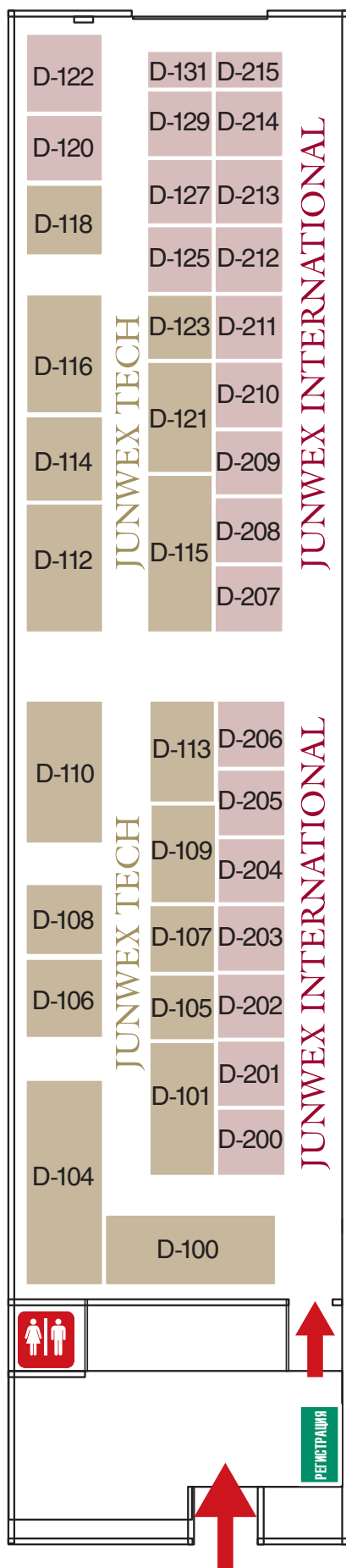


### Павильон 33

27 сентября —  
1 октября 2023



### JUNWEX TECH & INTERNATIONAL



НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
3D GOLD	D-118
AVALON	D-107
GALVANO	D-115
LASER BLAZE	D-109
LEGOR	D-114
SHARPLASE RUSSIA	D-112
SOLIDMASTER	D-105
БУЛУНМАЗ	D-116
КЛИО	D-110
ЛАЗЕРНЫЙ ЦЕНТР	D-104
ПРОГОЛД МАСТЕРСПЛАВЫ	D-121
ПРОМТЕХ	D-123
РУТА	D-101
САПФИР	D-100
ЮВЕЛИР ПАРТНЕР	D-113
ЮВИН	D-106
ЮМО	D-108

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
<b>CHINA PAVILION</b>	
3D GOLD	D-118
DONGGUAN ELEGANT PACKAGING	D-208
GUANGZHOU JIZHILIN	D-200, D-201
GUANGZHOU SANYI	D-206
YIWU BRAVOPAPER PRODUCT	D-207
ZHEJIANG LIXIN JEWELLERY TECHNOLOGY	D-209, D-210
<b>TURKIYE PAVILION</b>	
ETNA DIAMOND	D-212, D-213
FABOR KUYUMCULUK	D-125
HAXER MAKINA	D-211
PALA KALIP MAKINA	D-214, D-215, D-129, D-131
SINA PIRLANTA	D-120, D-122



# PRESENTICA & JUNWEX РАСШИРЯЕМ ГРАНИЦЫ

ПРИГЛАШАЕМ ВАС  
ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К  
НОВОМУ ПРОЕКТУ JUNWEX -  
ЭКСПОЗИЦИИ В РАМКАХ 23-Й  
МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ  
ПОДАРКОВ PRESENTICA!

Уверены, что такое партнерство  
станет очень перспективным с точки

зрения расширения клиентской базы  
компаний-участников.

Приглашаем к участию ювелирные  
предприятия, компании с  
подарочным и сувенирным  
ассортиментом, а также ювелиров-  
дизайнеров!

21-23 СЕНТЯБРЯ  
ГОСТИНЫЙ ДВОР

(812) 320 80 99  
JUNWEX@JUNWEX.COM

7000 м<sup>2</sup>

выставочной  
экспозиции

4700+

профессиональных  
посетителей

147+

компаний  
производителей

Сбер Страхование

Газпромбанк

топ-менеджеры  
и представители

Ресо-Гарантия

Росатом

Представители из других стран:

Беларусь

Казахстан

Армения

Индия

+

# КАК СОХРАНИТЬ НАЛОГОВУЮ НАГРУЗКУ НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ?



В продолжение темы перехода ювелирной отрасли на ОСН приглашаем Вас на вебинар от генерального директора компании «РосБизнесПриоритет» Ольги Торяник.

20 июня в 16:00

Что обсудим?

- Какая реальная налоговая нагрузка у ювелиров после перехода на «НДС»
- Как платить столько же налогов как до перехода на НДС или даже меньше
- Агрессивные способы налоговой оптимизации- как не нужно делать
- Законные способы налоговой оптимизации для ювелиров

Также Вы можете заранее подготовить свои вопросы по теме вебинара и получить на них ответы от Ольги Торяник 20 июня

▶ [info@jewellerclub.ru](mailto:info@jewellerclub.ru)



# Клуб

## ОБСУЖДАЕМ ИДЕЮ И МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛУБНОЙ СЕТИ

В борьбе за конкурентное преимущество с федеральными сетями и «черным» рынком малый и средний бизнес предпринимает немалые усилия, чтобы удержать обороты и остаться «на плаву».

Но в одиночку уже сложно справиться, так как не осилить продвижение на федеральном уровне, дорого внедрять новые маркетинговые решения, сложно заручиться поддержкой партнеров, получить преференции, донести и показать покупателю, что качественный товар по доступной цене - это не там, где предлагают скидку 70-80%.

Конкурентное преимущество независимых отраслевых магазинов, не относящихся к крупным сетям ювелирного ритейла (35% от общего количества магазинов в стране

реализуют 53% от всего объема продаж ювелирной продукции), является фундаментом их

**НЕФОРМАЛЬНОГО  
ОБЪЕДИНЕНИЯ В НАИБОЛЕЕ  
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНУЮ ДЛЯ  
КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ  
И СИЛЬНУЮ ФЕДЕРАЛЬНУЮ  
СЕТЬ КЛУБА «РОССИЙСКАЯ  
ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ».**

Значительно оптимизирует успешную реализацию задачи достижения статуса масштабной федеральной сети гарантированное конкурентное преимущество магазинов Клуба, основанное на независимом выборе ассортимента, основанном на глубоком знании региональных (национальных, местных, сезонных и т. д.) потребительских предпочтений.

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ МАГАЗИНОВ КЛУБА «РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ»:

Закрепление за собой статуса наиболее эффективной части ритейла, обладающего наибольшим количеством розничных клиентов;

Гарантируемое сохранение существующего объема продаж и последующее повышение этих показателей;

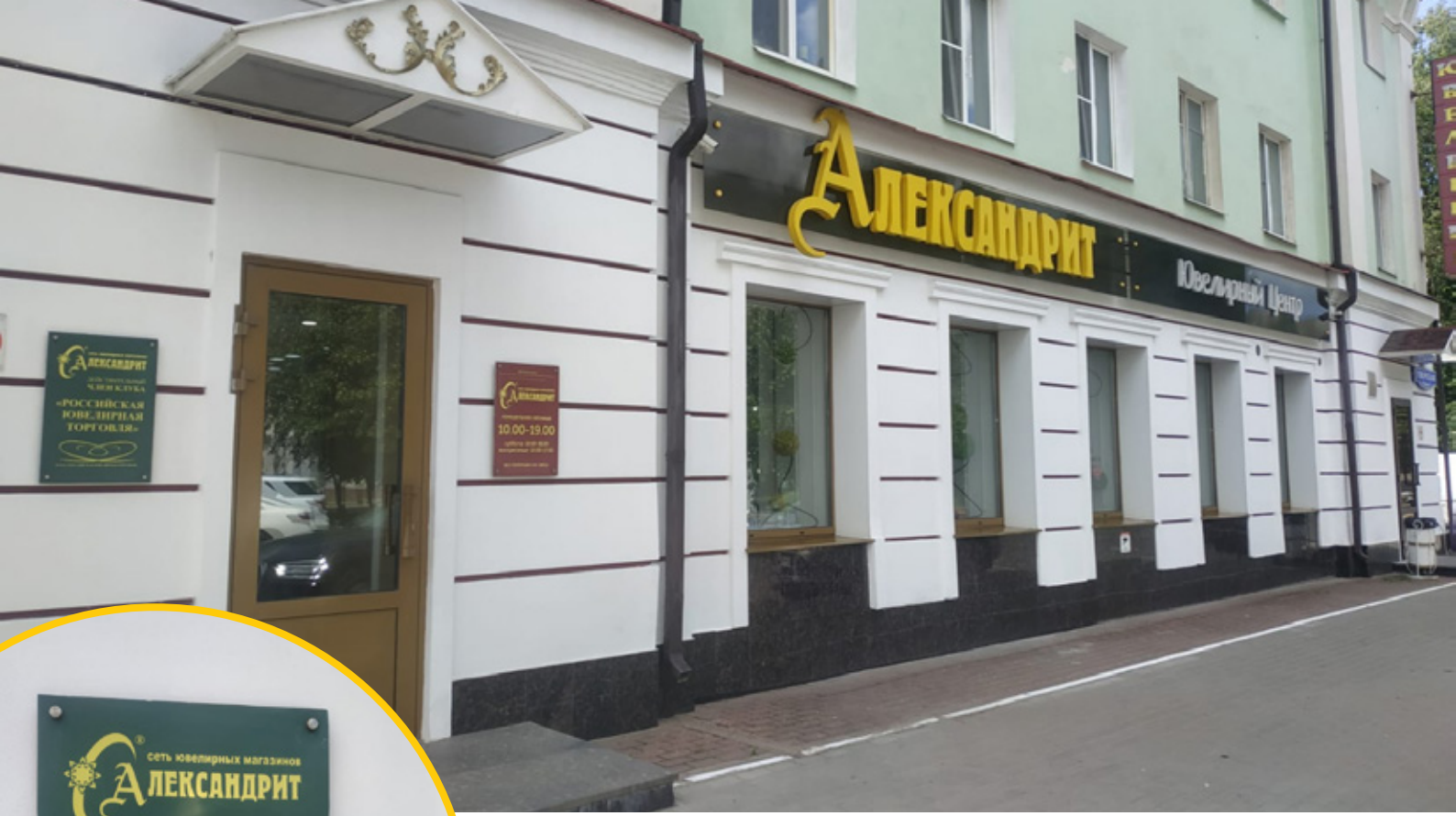
Укрепление конкурентных преимуществ в борьбе с растущими сетевиками.

Выгодопреобретателями создания такой узнаваемой ювелирной сети являются также малые и средние предприятия, производящие украшения, ассортимент которых в основном и находится в витринах магазинов Клуба.

Идея создания Клубной сети – также в интересах крупных заводов, не располагающих собственными торговыми точками, и, как показывает практика, даже предприятий – владельцев сетей, не отказывающихся от дополнительных продаж в Клубных магазинах. Эта часть производственных компаний заинтересована в получении постоянных оптовых клиентов, и с формированием Клубной сети может стать участником совместных рекламных и PR-акций в целях привлечения конечных покупателей.

Механизмы реализации идеи разрабатываются Секретариатом Клуба для обсуждения на заседании Высшего совета в сентябре 2023 г. Мы просим всех руководителей региональных отделений Клуба включиться в работу и предложить свое видение путей воплощения идеи.





сеть ювелирных магазинов  
**Александрит**  
ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ  
ЧЛЕН КЛУБА  
«РОССИЙСКАЯ  
ЮВЕЛИРНАЯ  
ТОРГОВЛЯ»  
КЛУБ «РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ»



НОРИС





# Мнение

## ОЧЕРЕДНОЙ ТАЙНЫЙ СОЮЗ



**Сергей Куколевский,  
«Циркон-С»**

По окончании выставки «JUNWEX Новый Русский Стиль», когда уставшие от работы руководители ювелирных предприятий разъехались, в Москве

прошло мероприятие некоего «Национального ювелирного союза», на которое были приглашены представители контролирующих отрасль структур. Такие сроки, вероятно, были выбраны организаторами специально для того, чтобы неудобных вопросов этим спикерам было задано как можно меньше.

Производителей ювелирной продукции на мероприятии представляли вместе со мной буквально три человека. Лейтмотивом выступлений представителей Пробирной палаты РФ и Росфинмониторинга были запугивания: «Мы все про вас знаем, всех вас видим, будете нарушать – мы вас прижмем к ногтю в любой момент!».

После этого на трибуну вышел эксперт «Союза», связанный с сетью



«585» заместитель председателя СРО «Ассоциация развития ломбардов» Петр Слизкий и, приводя в пример различные «страшные» случаи из жизни предпринимателей, продолжал запугивания:

*«Смиритесь, бороться с государством бессмысленно! Но если вы вступите в нашу организацию, будете нас слушаться, то мы вам поможем - за ваши деньги, конечно».*

После вступительного слова организатора мероприятия Марины Поспеловой, я задал ей вопрос: «Прежде чем рассматривать членство в этом союзе, я бы хотел узнать, кто его учредители и какова стратегия его деятельности, хотелось бы почитать устав. Где можно получить эту информацию?». Ответом мне было: «Вступите – узнаете. А для тех, кто не вступил, сведения закрытые».

На мой взгляд, этот союз – очередная попытка определенных игроков рынка «подтянуть» апологетов – малые предприятия, аффилированные с крупными сетями, чтобы при решении

ключевых для индустрии вопросов и лоббировании своих интересов казаться перед властью более значимыми, масштабными и представляющими все слои отраслевой общественности.

Впечатление от мероприятия двоякое. При очевидной ангажированности определенными структурами, организаторы берутся вести консультационную работу по актуальным вопросам финмониторинга, ГИИС ДМДК и налогообложения, создавая свои «ячейки» в разных регионах страны.

Хотелось бы выразить пожелание, чтобы такую работу в полной мере осуществляли настоящие, а не «карманные» общественные союзы, не оставляя сомнительным организациям простора для деятельности.

У нас есть Гильдия ювелиров России, Клуб «Российская Ювелирная Торговля» и заинтересованная именно в развитии малых предприятий отрасли Ассоциация малого ювелирного бизнеса. Вступайте в них!

# АССОЦИАЦИЯ НАПРАВИЛА ПИСЬМА В ПОДДЕРЖКУ МАЛОГО ЮВЕЛИРНОГО БИЗНЕСА

Сегодня у малого и микро-бизнеса в ювелирной отрасли существует не так много инструментов облегчения налогового бремени. Просматриваются лишь два теоретически возможных пути. Каждый из них не является альтернативой прежнему праву применения патента и УСН, но всё же может облегчить жизнь ювелира.

**ПЕРВЫЙ ПУТЬ – ЭТО РАБОТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НАЛОГОВОГО РЕЖИМА «АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ» (АУСН).**

Сегодня он доступен только для юридических лиц и ИП, зарегистрированных в Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан. Режим новый, был введен Федеральным законом от 25 февраля 2022 года за № 17-ФЗ как временный, до конца 2027 года. АУСН рассчитан на

организации и ИП с численностью сотрудников не более 5 человек и годовым доходом не более 60 млн рублей. С 2024 года ожидается расширение территориального охвата эксперимента. ФНС готова распространить режим АУСН на бизнес, работающий во всех регионах России (если на то будет решение региональных властей), а также при работе через маркетплейсы.

Однако в Государственную Думу РФ внесен законопроект № 369931-8 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». На 199-ой странице этого документа есть новелла с запретом применения АУСН для организаций и ИП, осуществляющих производство ювелирных и других изделий из драгоценных металлов или оптовую (розничную) торговлю ювелирными и другими изделиями из драгоценных металлов. Плановая

дата рассмотрения законопроекта Госдумой - 20.06.2023.

Ассоциация обратилась с письмами в Государственную Думу РФ и Совет Федерации, в которых аргументированно показывает, что введение запрета применять АУСН предприятиям, осуществляющим производство и реализацию ювелирных изделий, приведет к негативным социально-экономическим и финансовым последствиям.

## ВТОРОЙ ПУТЬ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ ДЛЯ МАЛОГО (А ТОЧНЕЕ – МИКРО) ЮВЕЛИРНОГО БИЗНЕСА – ЭТО ПРИМЕНЕНИЕ СТАТЬИ 145 НК РФ.

Согласно данной статье, если выручка за три месяца подряд не превысила 2 млн рублей, то плательщик освобождается от уплаты НДС. Данная норма была введена еще в 2005 году и лимит с тех пор ни разу не пересматривался, несмотря на инфляцию. Кроме того, этот лимит является чрезмерно низким для ювелирной отрасли, где объекты оборота (ювелирные изделия и сырье для их производства – драгоценные металлы и драгоценные камни) имеют высокую стоимость.

Государственным Собранием (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия)

была проявлена законодательная инициатива по поднятию для ювелирных производств и торговли лимита до уровня в 15 млн рублей за три месяца. В настоящее время проект находится на рассмотрении в Минфине, Минэке и Минюсте РФ, по отзывам которых будет сформировано заключение Правительства РФ. Срок рассмотрения – до 23.06.2023.

Ассоциация «Гильдия ювелиров России» направила письма в Министерство финансов России и Министерство экономического развития РФ, в которых отметила, что принятие данного законопроекта приведет к снижению рисков закрытия предприятий отрасли или уходу их в «теневой» рынок. Это благоприятно скажется как на поступлениях в бюджет, так и на криминогенной обстановке в отрасли, а также принесет пользу социальной политике в сохранении в России среднего класса.

Есть еще надежда, что после диалога Председателя Совета Ассоциации Флуна Гумерова с Президентом страны В.В. Путиным право на применение УСН появится у МСП при работе с ювелирными и другими изделиями из серебра. Но по этому направлению ювелирному сообществу остается лишь ожидать развития событий.

# УХОД LUXURY-БРЕНДОВ И ЭКОНОМИЯ ПРИВЕЛИ К СОКРАЩЕНИЮ ПРОДАЖ

**DP.RU:** Продажи на ювелирном рынке по итогам 2022 года сократились на 7%, до 308 млрд рублей, подсчитали в агентстве INFOLine. Это произошло в связи с уходом ряда luxury-брендов и переориентацией покупателей с золотых на бюджетные серебряные изделия.

**НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО РАЗВИТИЕ КРУПНЕЙШИХ ЮВЕЛИРНЫХ СЕТЕЙ В 2022-М ЗАМЕДЛИЛОСЬ, ИХ ПРОДАЖИ ВСЁ ЖЕ РОСЛИ, СОВОКУПНЫЙ ОБЪЁМ ПО ИТОГАМ ГОДА УВЕЛИЧИЛСЯ НА 9,8%, ДО 148,8 МЛРД РУБЛЕЙ С НДС (В 2021 ГОДУ РОСТ СОСТАВЛЯЛ 30%, ДО 135,4 МЛРД РУБЛЕЙ).**

Более 73% в общем объёме продаж пришлось на тройку лидеров: Sun-

light, “585 Золотой” и Sokolov. Всего же по итогам года рост показали четыре из 11 компаний.

По данным аналитиков, самую активную динамику развития в предыдущие 2 года показывала торговая сеть Sokolov, общие продажи которой с учётом опта по итогам прошлого года выросли на 31% и достигли 32 млрд рублей с НДС.

По данным аналитического центра Sokolov, жители Петербурга за 2022 год потратили на ювелирные украшения 20,7 млрд рублей, уступив по тратам только москвичам. Средний чек в магазинах города вырос на 19% и достиг 7722 рублей. Самыми популярными ювелирными украшениями у жителей Северной столицы

оказались серьги и кольца — на них пришлось более половины всех покупок в городе.

Склонность людей к экономии отразилась на рынке, подход к покупке украшений стал более взвешенным. Причём это выражается не в простом отказе от роскоши. Как рассказал “ДП” директор по маркетингу и организации розничных продаж федеральной ювелирной франчайзинговой сети “585\*Золотой” **Андрей Шляев**, жители Петербурга стали рассматривать ювелирные изделия как инвестицию и “твёрдую валюту”. Поэтому вырос спрос на золотые изделия из премиального сегмента, например на тяжеловесные цепи, а также украшения с драгоценными камнями: бриллиантами, изумрудами, сапфирами, рубинами.

По итогам 2022 года в сегменте золотых изделий с драгоценными и полудрагоценными камнями было продано на 30% больше изделий, а выручка оказалась выше на 34%. При этом повышение спроса на эти изделия происходило на фоне снижения общего спроса и снижения трафика в магазинах.



*“Покупательское поведение изменилось нехарактерно. Обычно в кризисные периоды клиенты начинают руководствоваться сугубо рациональным подходом — в частности, покупать дешевле.*

*В 2022 году, напротив, была очень важна эмоциональная составляющая покупки — порадовать себя. Плюс ощущение стабильности от взаимодействия с компанией, от самого процесса шопинга. Рациональные доводы вроде скидки, специального предложения программы лояльности поддерживали принятие решения о покупке”, — рассказал Шляев.*

Региональный менеджер MIUZ Diamonds **Вячеслав Рогушин** рассказал, что компания в прошлом году увеличила объём продаж в Петербурге более чем на 35% год к году. В MIUZ делали ставку на коллекции с бриллиантами и драгоценными камнями, наращивали производство премиальных коллекций. По словам Рогушина, люди стали более осознанно подходить к покупке

ювелирных украшений, уделять больше внимания качеству, дизайну, бренду.

Между тем если говорить о ювелирной отрасли в целом, то она столкнулась с целым рядом проблем. Самая острая касается малых и микропредприятий. С 1 января 2023 года их перевели с упрощённой на общую систему налогообложения. По мнению экспертов, это может обернуться исчезновением огромного числа небольших мастерских.

### ПО ДАННЫМ АССОЦИАЦИИ ЮВЕЛИРОВ ПЕТЕРБУРГА, 25% ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ УЖЕ ЗАКРЫЛИСЬ С НАЧАЛА ГОДА.

Как рассказал владелец ООО “Диамид” и член совета ассоциации **Армен Манукян**, бизнес в этом году обращался к правительству с просьбой изменить формулировку ст. 145 Налогового кодекса. Она гласит, что организации и ИП имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога, если за три предшествующих последовательных календарных месяца их выручка без учёта налога не превысила 2 млн рублей.

*“Мы считаем, что этот порог необходимо поднять до 15 млн, чтобы освободить микропредприятия от налога”, — говорит Манукян.*

РОО “Содействие малому бизнесу” направило соответствующие письма в адрес представителей власти.

Другое изменение, которого пытаются добиться в ассоциации, — выведение серебра из-под действия федерального закона № 47-ФЗ от 09.03.2022 (он регламентирует отмену УСН и патента для ювелирной отрасли), чтобы оставить возможность работать с ним без ЕИС и финмониторинга. Поскольку порой расходы на учёт металла оказываются выше прибыли с продаж изделий.

По словам участников рынка, в нынешней ситуации предприниматели начали дробить бизнес, а в ряде случаев — сокращать количество торговых точек. Также благодаря возможности покупки золотых слитков в банках и онлайн вновь начал процветать чёрный рынок драгметаллов.

# МИНФИН ПОДГОТОВИЛ ПЛАТФОРМУ ДЛЯ ЭКСПОРТА ИЗДЕЛИЙ СТРАН ЕАЭС

**ARMENIASPUTNIK:** Минфин России подготовил прототип электронной платформы для экспорта ювелирных изделий стран ЕАЭС. Оцифровать оборот ювелирных изделий, драгметаллов и камней Россия предложила в 2017 году. Сейчас на национальном уровне этот вопрос в РФ решен, налажена и интеграция с похожей платформой, созданной в Беларуси.



*“На основе этих национальных платформ можно создать общую, евразийскую, которая позволит выставлять там производство из всех республик ЕАЭС и с помощью профессиональных маркетологов продвигать его на рынках третьих стран”, - заявила представитель Минфина РФ Юлия Гончаренко.*

Минфины России и Беларуси, а также Евразийский банк развития

уже разработали структуру такой площадки, теперь составляются проекты дополнений в законодательство, необходимые для таких онлайн-продаж.

Минфин России также выступил с предложением провести евразийскую ювелирную выставку в Армении в текущем году.

В свою очередь Тигран Саркисян, руководитель Фонда цифровых инициатив Евразийского банка развития, отметил, что в мировой добыче драгоценных металлов и камней ЕАЭС занимает 30%, а на рынке готовых изделий - порядка 1%. Основные претензии здесь, как правило, адресовались министерствам финансов, которые очень жестко регулировали продажи в этой отрасли, для борьбы с “серой” экономикой. Но цифровые технологии показывают, что можно упростить контроль, не теряя его эффективности, отметил он.

# Компании

## «АДАМАС» СТАЛ НОВЫМ ПАРТНЕРОМ «СБЕРМЕГАМАРКЕТА»

У клиентов маркетплейса «СберМегаМаркет» появилась возможность заказать украшения от «Адамас» — на площадке уже представлено более 6 000 женских, мужских и детских товаров бренда.

Пользователи в любое время могут выбрать интересующие украшения, а весь заказ будет доставлен в ближайший магазин «Адамас» по системе «Закажи и Забери», Покупатель сможет оплатить только те товары, которые понравятся ему больше всего.





# SOKOLOV ОТКРЫЛ ПЯТЫЙ МАГАЗИН ПО ФРАНШИЗЕ В КАЗАХСТАНЕ

Ювелирный холдинг Sokolov открыл фирменный магазин по модели франчайзи для масс-маркет сегмента в Казахстане. Магазин находится в торговом центре Baizaar Mall в Атырау. Это пятый магазин бренда, открытый по франшизе в Казахстане. Первый магазин работает в Алматы с 2021 года, другие магазины — в Петропавловске и Караганде с 2022 года, а также в Астане с 2023 года.

Магазин оформлен в новом дизайне бренда. Обновленный формат сочетает в себе улучшенную визуализацию и диджитализированный подход к оформлению витрин, пространству магазина и коммуникации с клиентом за счет более удобной навигации и расположению товарных категорий в соответствии с интересами клиента.

Sokolov запустил проект развития сети франчайзи в 2018 году, которое

объединяет три формата франшиз с разным объемом инвестиций: в дорогом бриллиантовом сегменте под брендом Sokolov Diamonds, в масс-маркет сегменте — под брендом Sokolov, и демократичный бренд Diamant.

*«Развитие сети франшиз в России, Казахстане, Киргизии, Беларуси и Узбекистане — одна из стратегических целей Sokolov на 2023 год, — пояснила директор управления торгового маркетинга и развития франчайзинга ювелирного холдинга Sokolov Антонина Жукова. — По мере усиления концентрации и консолидации рынка ювелирной розницы интерес к формату франшизы растет.*

С начала 2023 года открыто 25 франшизных магазинов. Всего работает около 120 франшизных магазинов. В планах нарастить сеть до 242 франчайзинговых магазинов в России и СНГ.

# UVI-JEWELLERY НА «НЕДЕЛЕ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА»

Российский бренд по продажам драгоценных украшений «Ювелирочка», входящий в ДНК бренда UVI-Jewellery, стал участником первой в истории форума сессии, посвящённой ювелирной отрасли России, сообщает компания.

Группу компаний UVI-Jewellery на полях форума «Неделя делового ритейла 2023» представляла Наталья Тузова, CEO UVI-Jewellery. В своём выступлении спикер рассказала о пути развития лидера ювелирного Т-commerce, поделилась успешным опытом международной экспансии и масштабирования российской бизнес-модели в других странах.

В финале доклада Наталья сообщила о запуске нового направления бизнеса – розничного ритейла, а также презентовала открытие в начале июля первого ювелирного бутика под брендом

«UVI-Ювелирочка». Запуск розничного направления является продолжением реализации новой стратегии, направленной на расширение присутствия. В дальнейших планах компании активная федеральная и международная экспансия, а также масштабирование бизнеса в странах Ближнего Востока – Турции и ОАЭ.

UVI-Jewellery – новое звучание бренда по дистанционным продажам ювелирных изделий «Ювелирочка». Расширенное ДНК бренда UVI-Jewellery объединяет несколько концепций, рассчитанных на разные целевые аудитории – демократичный UVI Jewellery и премиальный бренд для ценителей высокого ювелирного искусства Amiral, в состав которого входит и одноимённое премиальное ювелирное ателье, помогающее клиентам бренда реализовать собственные идеи и эксклюзивные дизайны.

**JUNWEX**

Отраслевой медиа-холдинг

Тел : (812) 303 98 69

Факс : (812) 320 01 41

[www.junwex.com](http://www.junwex.com)



@junwex\_fair